

LOYAUTE DES PRATIQUES COMMERCIALES

PROCEDURES ET POLITIQUES RATTACHEES
AU CODE DE CONDUITE DES AFFAIRES

MARS 2023

Référence : #106

Version du document : 1

econocom

Sommaire

1	Contexte et objectif	3
2	Champ d'application	3
3	Définitions	3
4	Les grands types de pratiques anti-concurrentielles / déloyales et les règles applicables	4
4.1	Les ententes et cartels	4
4.2	Les échanges d'informations sensibles et confidentielles	5
4.3	L'abus de position dominante	5
4.4	Le dénigrement	6
5	Règles de conduite	7
5.2	Relations avec les autorités de concurrence	7
6	Les sanctions en cas de non-respect	8

1 Contexte et objectif

Cette procédure rappelle les principales règles du droit de la concurrence et fixe les lignes de conduite à suivre pour se livrer à des pratiques commerciales loyales et conformes aux lois relatives à la concurrence ou *antitrust*. Elle vise à prévenir la commission d'infractions, notamment par négligence ou méconnaissance de ces règles.

Le recours à des pratiques anticoncurrentielles /déloyales expose le Groupe ainsi que ses collaborateurs à de lourdes sanctions et peut porter atteinte à sa réputation. La violation des règles du droit de la concurrence peut également entraîner la nullité des accords passés.

ECONOCOM interdit à ses Représentants¹ tout comportement contraire aux lois relatives à la concurrence ou *antitrust* et attend de ses partenaires commerciaux un niveau d'engagement similaire.

2 Champ d'application

Cette politique s'applique à toutes les Entités¹ et toutes les activités du groupe ECONOCOM.

Lorsque les lois en vigueur dans les pays où le Groupe ECONOCOM est implanté et/ou réalise ses activités prévoient des dispositions plus strictes que la présente procédure, c'est la législation applicable qui prévaut.

3 Définitions

La concurrence s'opère sur un **marché**, délimité tant au niveau des produits que dans sa dimension géographique. D'une manière générale, ce dernier comprend tous les produits et/ou services qu'un consommateur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leurs prix et de l'usage auquel ils sont destinés.

Les pratiques anticoncurrentielles et déloyales peuvent prendre des formes variées.

Concurrence déloyale : le fait, dans le cadre d'une concurrence autorisée, de faire un usage excessif de sa liberté d'entreprendre, en recourant à des procédés contraires aux règles et usages, occasionnant un préjudice.

Entente (ou cartel) : accord ou action concertée entre plusieurs entreprises qui a pour objet, ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché de produits ou de services. Ces ententes peuvent avoir lieu entre concurrents (**entente horizontale**) ou entre des entreprises situées à des niveaux différents de la chaîne de production ou de distribution, par exemple un entre un fournisseur et un distributeur (**entente verticale**). La forme la plus grave d'entente est le cartel. Ce dernier revête le plus souvent un caractère secret, il a pour objectif d'éliminer la concurrence sur le marché. Il peut consister en une entente sur les prix de vente, la répartition d'un marché (sur une base géographique ou de clientèle) ou encore le boycott d'un nouvel entrant sur le marché.

¹ Tel que défini dans la procédure #100 Introduction

Abus de position dominante : pratiques commerciales anticoncurrentielles auxquelles est susceptible de se livrer une entreprise en position dominante pour conserver ou renforcer sa position sur le marché. Cela peut prendre plusieurs formes : clauses d'exclusivité excessives, prix prédateurs, barrières à l'entrée, dénigrement etc.

Dénigrement : discréditer ou porter atteinte délibérément, de quelque manière que ce soit, à l'image d'une entreprise afin de détourner sa clientèle. Par exemple, en usant de propos qui mettent en cause la qualité des produits/des services, les performances, les qualifications, les méthodes commerciales etc. d'un concurrent.

4 Les grands types de pratiques anti-concurrentielles / déloyales et les règles applicables

La concurrence est saine et constitue un levier de croissance et d'innovation. Cependant, elle ne s'entretient pas toujours d'elle-même et certaines entreprises peuvent être tentées de l'étouffer.

4.1 Les ententes et cartels

Par principe, les accords ou pratiques concertées qui ont pour objet ou pour effet une restriction de concurrence sont interdits, quelle que soit la forme de l'accord et son rayonnement géographique (local, national ou autre).

Exemples de pratiques interdites :

- entente sur les prix (pour les faire monter ou éviter qu'ils ne diminuent) ;
- entente sur les autres conditions concurrentielles (niveau de marge, niveau de remise, conditions de paiement, frais de livraison etc.) ;
- répartition de certains marchés (géographiques ou de services/produits) ou clientèles ;
- fixation de quotas de production entre membres d'une entente ;
- boycott commun d'un nouvel entrant (par exemple en faisant pression sur les fournisseurs pour qu'ils refusent de l'approvisionner) ;
- soumission concertée afin de fausser le résultat d'un appel d'offres ;
- mise en place d'offres de couverture¹ ;
- etc.

4.1.1 Cas particulier - les ententes dans le cadre des appels d'offres : sous-traitance et groupements momentanés d'entreprises

Dans le cadre d'un appel d'offres, il est interdit pour des concurrents d'échanger des informations et/ou de coordonner leurs offres de quelque façon que ce soit.

¹ Les offres de couverture visent à donner l'apparence d'une véritable concurrence. Il y a offre de couverture lorsqu'un candidat accepte de soumettre une offre qui comporte au moins une des caractéristiques suivantes : (i) une offre délibérément plus élevée que celle de l'entreprise censée remporter le marché, (ii) trop élevée pour être acceptée, (iii) assortie de conditions spéciales notoirement inacceptables par l'acheteur.

Sans contrevenir aux interdictions relatives aux ententes et aux échanges d'informations sensibles, il leur est cependant possible de s'associer pour répondre ensemble à un même appel d'offres.

Le recours à la sous-traitance et aux groupements momentanés d'entreprises (cotraitance, consortium etc.) est licite, à condition qu'il soit justifié et qu'il ne constitue pas un moyen d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence.

Les raisons techniques, économiques ou autres qui justifient le recours à la sous-traitance ou à la cotraitance (complémentarité des compétences ou des ressources, économie de moyens, partage des risques, etc.) doivent alors pouvoir être démontrées.

4.2 Les échanges d'informations sensibles et confidentielles

Les échanges d'informations sur et entre concurrents ne sont pas interdits mais peuvent, dans certains cas devenir illicites.

Sont prohibés : les échanges d'informations commercialement sensibles et/ou stratégiques (volumes, remises, marges, stratégie, parts de marché, prix futur, stratégies commerciales à venir, état des stocks etc.).

Inciter ou permettre à des collaborateurs de communiquer des informations confidentielles sur des concurrents pour lesquels ils travaillaient précédemment n'est pas autorisé.

Les informations partagées à l'occasion des réunions, formelles ou informelles, organisées par des associations professionnelles nécessitent une vigilance particulière. En effet, un simple échange oral d'informations peut constituer une entente, de même qu'assister, y compris de manière passive, à une réunion anticoncurrentielle peut constituer une adhésion à l'entente

Si des informations stratégiques ou confidentielles sont échangées au cours d'une réunion d'une association professionnelle, il convient de quitter immédiatement la réunion en veillant à ce que le départ soit mentionné dans le compte rendu de réunion.

Être membre d'une association ou d'une organisation professionnelle peut également être source de conflits d'intérêts ; ECONOCOM attend de chacun de ses Représentants, qu'il respecte les principes détaillés à ce sujet dans la procédure #105 Conflits d'intérêts.

4.3 L'abus de position dominante

Être en position dominante n'est pas en soit prohibé si cette position s'explique par le libre jeu de la concurrence ; en revanche **abuser de cette position est interdit**.

Les règles de la concurrence interdisent principalement aux entreprises dominantes¹ les pratiques suivantes :

- prix excessifs ou prédateurs,
- refus de prestations de services (ou de ventes),
- prestations de services liées (ou ventes liées),
- usage de clauses ayant des effets anti-concurrentiels (cf § 4.3.1),

¹ D'une façon générale, on peut parler de position dominante dès qu'une entreprise détient une part de marché significative sur un marché de services et/ou produits dans la zone géographique pertinente (en général supérieure à 40 %).

- rabais ristournes et aides commerciales de fidélisation,
- pratiques discriminatoires,
- concentrations excessives (cf § 4.3.2),
- etc.

4.3.1 Cas particulier - clauses ayant des effets anticoncurrentiels

Certaines clauses peuvent avoir des effets anticoncurrentiels, entraînant dans certains cas leur nullité.

Exemples de clauses nécessitant une vigilance particulière :

- **clause d'exclusivité** : il n'y a pas d'interdiction de principe, leur validité est à apprécier au cas par cas, en prenant en compte leur portée, leur durée, la position des parties sur le marché etc.
- **clause de compétitivité** (dite clause « anglaise ») : ce type de clause permet à un fournisseur de s'aligner sur l'offre la plus favorable d'un fournisseur concurrent ; elle peut être l'indice d'une entente ou d'un abus de position dominante.
- **clause du client le plus favorisé** : ce type de clause permet à un client de demander à son fournisseur de le faire bénéficier de toute condition plus intéressante qu'il accorderait à d'autres clients ; elle peut dans certaines circonstances avoir des effets anticoncurrentiels et être considérée comme nulle.

Afin de ne pas enfreindre les règles de la concurrence, toutes ces clauses doivent être soumises à la Direction Juridique.

4.3.2 Cas particulier - les concentrations : fusions, acquisitions, cessions etc.

Pour éviter que les rachats et fusions d'entreprises ne réduisent la concurrence, de nombreux pays ont mis en place un « contrôle des concentrations ». Dès que le projet dépasse certains seuils, l'accord préalable de l'autorité de la concurrence est nécessaire pour pouvoir réaliser l'opération.

Tout défaut de notification peut remettre en cause l'opération et donner lieu au paiement d'une amende importante.

En cas d'acquisition, de cession, de fusion ou de joint-venture, la Direction Juridique et/ou les Conseils de l'équipe M&A doivent être consultés pour notamment vérifier les règles du droit de la concurrence applicables.

4.4 Le dénigrement

Le dénigrement est un comportement interdit, que les faits révélés soient ou non exacts.

Dénigrer un concurrent, mettre en avant ses défauts ou ses défaillances, est un acte de concurrence déloyale, et ce, quel que soit le support utilisé (écrit ou oral) et l'ampleur de la diffusion.

Le groupe ECONOCOM s'inscrit dans une démarche respectueuse de ses tiers, (concurrents, partenaires, clients etc.) toute pratique déloyale, telle que le dénigrement, est prohibée.

5 Règles de conduite

Afin de se livrer à des pratiques loyales et conformes aux lois relatives à la concurrence ou *antitrust*, chaque Représentant¹ d'Econocom doit respecter les règles suivantes :

- gérer ses activités de manière honnête et loyale;
- respecter les lois relatives à la concurrence ou lois *antitrust* applicables, dont notamment les règles exposées aux §4 et 5 de la présente procédure (ex : ne pas prendre part à une entente sur les prix ou les conditions concurrentielles, ne pas se répartir les marchés ou les activités entre concurrents etc.) ;
- prendre ses décisions commerciales en toute indépendance vis-à-vis des autres acteurs du marché (fournisseurs, clients, distributeurs) et s'abstenir de tout agissement privant un concurrent d'une source d'approvisionnement ou de débouchés commerciaux;
- traiter les partenaires commerciaux de manière équitable et les sélectionner à partir de critères objectifs ;
- s'assurer que des informations sensibles et /ou confidentielles ne soient pas échangées (prix, marges, remises, coûts etc.) avec les concurrents ;
- ne pas chercher à obtenir illégalement des informations confidentielles concernant le marché et/ou les concurrents (utiliser des informations provenant de sources publiques, ne pas inciter les collaborateurs nouvellement embauchés à communiquer des informations confidentielles sur les concurrents pour lesquels ils travaillaient précédemment etc.) ;
- soumettre à la Direction juridique, avant la signature d'un contrat, les clauses d'exclusivité et autres clauses pouvant impacter le jeu de la concurrence ;
- en cas d'opérations d'acquisition, de cession, de fusion ou de joint-venture, vérifier les règles du droit de la concurrence applicables auprès de la Direction juridique et/ou des Conseils de l'équipe M&A;
- ne pas utiliser de pratiques commerciales trompeuses ou agressives :
 - communiquer des informations authentiques et non équivoques, qui n'induiront pas en erreur ou ne seront pas susceptibles d'induire en erreur ;
 - promouvoir les points forts d'ECONOCOM et ne pas dénigrer ou mettre en avant les défauts ou les défaillances des concurrents ;

Tout non-respect de la présente procédure doit être signifié au Comité Ethique du groupe sans délai, par l'intermédiaire de la plateforme d'alerte : <https://report.whistleb.com/fr/econocom>

En cas de doute sur une situation, ou si Econocom vous semble victime d'une pratique déloyale, demandez conseil à vos managers ou à la Direction Juridique.

5.2 Relations avec les autorités de concurrence

Il est impératif d'**informer, sans délai, la Direction Juridique locale / Groupe de tout échange (oral, écrit) avec une autorité de concurrence**, en particulier lorsqu'il porte sur les sujets suivants :

¹ Tel que défini dans la procédure #100 Introduction

- perquisition,
- enquête,
- questionnaire,
- opération de concentration (acquisition, cession...).

Les demandes émanant d'une autorité de la concurrence doivent faire l'objet d'une réponse dans les délais impartis.

6 Les sanctions en cas de non-respect

En plus de porter atteinte à l'image et à la réputation d'ECONOCOM, le non-respect des réglementations en matière de concurrence peut être lourdement sanctionné tant par les autorités de Concurrence, que par les juridictions européennes.

Les sanctions possibles sont multiples :

- amendes¹ ou peines d'emprisonnement ;
- nullité des accords conclus ;
- interdiction, temporaire ou définitive, de participer à des appels d'offres pour des marchés publics ;
- dommages et intérêts ;
- interruption des projets, obstacles à l'acquisition d'actifs ;
- sanctions disciplinaires internes.

Le simple fait d'être de bonne foi ou d'ignorer les règles applicables ne permet pas d'échapper aux sanctions.

¹ Règlement européen 1/2003 du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de la concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité (articles 101 et 102 TFUE) chapitre VI, article 23, 2° : pour chaque entreprise et association d'entreprises participant à l'infraction, l'amende n'excède pas 10 % de son chiffre d'affaires total réalisé au cours de l'exercice social précédent.